Du 3 au 7 décembre 2007 - Paris

Comundi
SECTEUR PUBLIC
www.comundi.fr

LE RENDEZ-VOUS ANNUEL
DES PRATICIENS DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Grand Forum des marchés publics

13e édition

2007

5 JOURS À LA CARTE

Construisez votre parcours pédagogique parmi :

→ **1 CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ**

→ **26 FORMATIONS OPÉRATIONNELLES**

En partenariat avec :

achatpublic.com
L'ACHAT PUBLIC, SIMPLE COMME UN CLIC.

Acteurs publics

DOUBLETRADE
LE SPECIALISTE DE LA GESTION D'APPELS D'OFFRES

Edito

Madame, Monsieur,

3e réforme du Code des marchés publics, refonte des CCAG et professionnalisation de l'achat public, l'année 2007 est encore une fois source de nombreuses évolutions.

C'est dans ce contexte de forte actualité réglementaire que nous organisons la 13e édition du Grand Forum des marchés publics, du lundi 3 au vendredi 7 décembre 2007 à Paris.

Comme chaque année, la semaine s'ouvrira sur l'"Actualité 2007 des marchés Publics", conférence incontournable pour faire le point sur les derniers textes réglementaires et jurisprudentiels du droit national et communautaire. Vous profiterez des interventions des meilleurs experts des marchés publics tels que Jérôme GRAND D'ESNON, Directeur des affaires juridiques du MINEFI, Gilles LE CHATELIER du Conseil d'État ou Alfonso MATTERA-RICIGLIANO de la Commission Européenne et de nombreux retours d'expérience...

Par la suite, vous pourrez construire votre parcours personnalisé parmi 26 formations opérationnelles animées par notre réseau d'experts et praticiens reconnus des marchés publics.

Nous vous invitons à consulter le programme de notre évènement pour réserver dès à présent votre place. C'est avec grand plaisir que nous vous accueillerons prochainement à Paris.

Très cordialement.

Nelly DEVEDJIAN,
Responsable du Congrès.

Forum des marchés publics

Mardi 4 décembre	Mercredi 5 décembre	Jeudi 6 décembre	Vendredi 7 décembre

mentation et pratique des marchés publics
NIVEAU 1

F2 Réglementation et pratique des marchés publics
NIVEAU 2

té 2007
és Publics

F3 Accords-cadres : mode d'emploi

F4 Sécurisez vos Marchés À Procédure Adaptée

F5 Pondération des critères et nouvelles règles d'analyse des offres

F6 Efficacité contractuelle des achats de fournitures courantes et services **Spécial Refonte CCAG**

F7 Rédiger, passer et contrôler un contrat de Délégation de Service Public

F8 Acheteur public : exploitez les nouveaux leviers d'efficacité des achats publics

F9 Responsable marchés : organiser un service achat performant

F10 Analyse du besoin : de sa formulation à l'évaluation des offres

F11 Techniques de négociation dans les marchés publics

F12 Indicateurs et tableaux de bord des achats publics

F13 Organiser le contrôle interne de vos marchés publics

F14 Litiges et gestion du risque fournisseur : maîtriser l'exécution de vos marchés de travaux

F15 Marchés publics d'assurances

F16 Marchés publics de maintenance

F17 Marchés publics d'informatique

F18 Marchés publics d'impression, de reproduction de documents et de papier

F19 Marchés publics de mobilier urbain

Spécial Refonte CCAG

F20 Marchés publics de travaux

F21 Délégations et Marchés publics de transport de personnes

F22 Critères environnementaux et sociaux dans les marchés publics

F23 Sécuriser vos avis de publicité

F24 Marchés négociés : adopter les bonnes pratiques

F25 Exercices de rédaction de pièces de marchés

F26 Quel contrat choisir pour optimiser votre stratégie achat

Vos intervenants

➜ Jean-David DREYFUS

Jean-David DREYFUS est professeur des universités et avocat au barreau de Paris (Bruno KERN avocats).

Depuis 2001, il collabore à la Revue de Droit Immobilier, Éditions Dalloz, rubrique Marchés publics. Auteur de la partie marchés publics du Code administratif Dalloz (2006), il coordonne en outre la rubrique "Marchés et contrats publics" de l'Actualité juridique Droit administratif (AJDA).

➜ Jérôme MICHON

Diplômé d'un DEA en droit public des activités économiques, Jérôme MICHON est Professeur en droit des Marchés Publics et privés à l'ESTP-Paris. Il a assuré le contrôle de légalité préfectoral en région parisienne de plus de 10 000 marchés publics par an. Il est l'auteur de centaines d'articles juridiques et de plusieurs ouvrages spécialisés en droit des Marchés Publics.

➜ Yves-René GUILLOU

Avocat au Barreau de Paris depuis 1998, Yves-René GUILLOU est spécialisé dans le domaine du droit public, contrats de partenariats public-privé, marchés publics, délégations de service public et urbanisme. Il est le conseil de grands groupes institutionnels, de l'État ainsi que de collectivités. Il conseille également des SEM, des sociétés d'aménagement et des établissements publics. Son activité inclut également des dossiers contentieux.

➜ Assiba DJEMAOUN

Titulaire de deux DESS en droit public dont l'un de juriste-conseil des collectivités territoriales, Assiba DJEMAOUN est la responsable du service central des marchés de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Elle a auparavant occupé les fonctions de consultante pour les marchés publics au siège de la SCET - Groupe Caisse des Dépôts et de Consignation, et au sein du département droit public de la société SVP-Conseils.

➜ Jérôme GRAND D'ESNON

Jérôme GRAND D'ESNON a été Directeur des Affaires juridiques à la Mairie de Paris de 1996 à 2001, puis Conseiller technique pour les questions juridiques au cabinet du Président de la République, Jacques CHIRAC, de septembre 2001 à février 2002 et de mai 2002 à décembre 2002, date à laquelle il est devenu Directeur des Affaires Juridiques au Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

➜ Julien MOLAS

Il exerce une activité de conseil et d'assistance dans le domaine des Marchés Publics et Délégations de Services Publics et intervient notamment dans le suivi de contentieux et le montage de pièces contractuelles, auprès de collectivités et établissements publics.
Il est par ailleurs l'auteur du "Guide des litiges dans les Marchés Publics de travaux" pour le compte du Ministère de l'Équipement.

C1 Actualité 2007 des

■ Lundi 3 décembre 2007

➜ Journée sous la présidence de Jean-David DREYFUS, Avocat à la Cour, CABINET BRUNO KERN AVOCATS, et Professeur des Universités, UNIVERSITÉ DE REIMS

Accueil des participants dès 8h45

9h00 – 10h00

Le bilan de l'année 2007 et les nouveautés jurisprudentielles en matière de Marchés Publics

➜ Jean-David DREYFUS, Avocat à la Cour, **CABINET BRUNO KERN AVOCATS**

- Analyse des décisions jurisprudentielles les plus marquantes de l'année
- Quels sont aujourd'hui les principaux points de vigilance juridique dans les Marchés Publics ?

10h00 – 11h00

Sécuriser la mise en place des procédures adaptées (MAPA) suite au Code 2006

➜ Jérôme MICHON, Professeur en droit des Marchés Publics, **JURIS PROJET**

- Maîtriser le cadre règlementaire des MAPA : quelles sont les règles à respecter et les principales jurisprudences en vigueur
- Comment assurer la sécurité juridique du déroulement des procédures adaptées

Pause

11h15 – 12h30

Application des Accords-cadres : comment répondre au flou juridique et les mettre en œuvre ?

➜ Yves-René GUILLOU, Avocat à la Cour, **YVES-RENÉ GUILLOU CABINET D'AVOCATS,**

➜ Assiba DJEMAOUN, Responsable Service Central des Marchés, **CCI DE PARIS**

- Définition des besoins : quelles spécifications minimales
- Quel degré de précision retenir dans les termes de l'accord-cadre
- Quels critères d'attribution des marchés subséquents
- Quelle est l'étendue des obligations des parties

Déjeuner d'échanges

14h00 – 16h00

La grande nouveauté de l'année 2007 : la refonte des CCAG

➜ Jérôme GRAND D'ESNON, Directeur des Affaires Juridiques, **MINEFI**

- Enjeux et ambitions de la refonte des CCAG : modernisation et harmonisation avec le Code 2006
- Revue des principales nouveautés à intégrer par CCAG : fournitures courantes et services, prestations intellectuelles, travaux, industriels
- Délais et modalités de mise en œuvre des nouveaux textes
- Quels seront les impacts de cette refonte sur les pratiques des acheteurs publics

Pause

16h15 – 17h30

Maîtriser l'exécution des Marchés Publics : cadre règlementaire, prévention et gestion des litiges

➜ Julien MOLAS, Avocat, **CABINET MOLAS ET ASSOCIÉS**

- Analyse des évolutions règlementaires ou jurisprudentielles en matière d'exécution des Marchés Publics
- Adopter une démarche préventive au stade de la passation du marché et de l'élaboration de ses pièces
- Comment gérer les litiges liés à l'exécution d'un Marché Public

Marchés Publics

■ Mardi 4 décembre 2007
➜ **Journée sous la présidence de Dominique LEGOUGE, Directeur, RÉSEAU DES ACHETEURS HOSPITALIERS D'ÎLE DE FRANCE (RESAH-IDF)**

Accueil des participants dès 8h45

9h00 – 10h00

Vers une efficacité accrue de l'achat public : comment mettre en place un groupement d'achats
➜ Dominique LEGOUGE, Directeur, **RESAH îLE DE FRANCE**
- Mutualiser pour mieux acheter : la clé pour réduire les coûts et optimiser vos achats
- Quelles sont les spécificités juridiques des procédures collectives d'achats ?
- Comment recourir aux accords-cadres dans un groupement de commande

10h00 – 11h00

Publicité et mise en concurrence : sécuriser vos pratiques pour éviter les annulations de procédures
➜ Antoine ALONSO, Avocat, **CABINET BARDON DE FAY ALONSO**
- Les avis de publicité, pièces les plus contestés dans les procédures d'attribution des marchés publics : revue des jurisprudences marquantes de l'année
- Sélection des candidatures et choix de l'offre : maîtriser les difficultés juridiques

Pause

11h15 - 12h30

Premier bilan d'application du Code 2006
➜ Gilles LE CHATELIER, Conseiller d'État et Directeur Général des Services, **CONSEIL D'ÉTAT ET CONSEIL RÉGIONAL RHÔNE-ALPES**
- L'impact des nouveaux outils sur les pratiques dans les Marchés Publics
- Quelles questions restent encore en suspens ?

Déjeuner d'échanges

14h00 - 15h00

Allotissement, nouvelles règles d'accès des PME aux Marchés Publics : quelle marge de manœuvre pour les acheteurs ?
➜ Aldo SEVINO, Avocat, **CABINET DELSOL ET ASSOCIÉS**
- Maîtriser les nouvelles obligations règlementaires pour sécuriser la passation et l'exécution de vos marchés par des PME
- Comment gérer les critères proportionnés et l'absence de références ?
- Règles d'allotissement : choisir la meilleure stratégie pour assurer et sécuriser l'attribution des lots

15h00 - 16h00

Les principaux apports des nouvelles directives européennes et la plus récente jurisprudence de la CJCE en la matière
➜ Alfonso MATTERA-RICIGLIANO, Conseiller Spécial du Vice-Président, ancien Directeur général adj. du marché intérieur, Professeur universitaire, **COMMISSION EUROPÉENNE**
- Les jurisprudences européennes les plus marquantes de l'année
- La transposition des directives européennes dans les autres pays membres
- Les nouveaux chantiers de la Commande Publique à l'échelon européen

Pause

16h15 - 17h30

Achats publics durables : comment répondre aux nouveaux impératifs ?
➜ Isabelle HOUCKE, Chef de mission Achats-Marchés, et un praticien des Marchés Publics **VILLE DE PARIS**
- Maîtriser le cadre institutionnel de l'achat durable : obligations du Code 2006 et Plan national d'actions pour les achats durables
- Comment intégrer du développement durable dans votre stratégie d'achats
- Déterminer et analyser les critères environnementaux et sociaux des appels d'offres

Vos intervenants

➜ Dominique LEGOUGE
Licencié en droit public, titulaire d'un DESS de gestion de l'IAE de Paris et ancien élève de l'École Nationale de la Santé Publique, il est également diplômé du CEEMA. Actuellement Directeur du RESAH-IDF, il est l'un des meilleurs experts sur la problématique du choix et de sa justification dans les Marchés Publics. Il est le coordonnateur du "Guide de l'acheteur public" paru aux Editions WEKA (2004).

➜ Antoine ALONSO
Avocat depuis 1999, titulaire d'un DEA de droit public interne et diplômé de l'IDPA, Antoine ALONSO est devenu un praticien reconnu du droit des contrats publics.
Il a notamment publié deux ouvrages de références : "Guide de la nomenclature des marchés publics" (éditions ESF, 2002) et "Procédures de passation des Marchés Publics locaux" (éditions du Moniteur, 2004).
Il est l'auteur de plusieurs fascicules au Jurisclasseur Contrats et Marchés et dans différents guides publiés aux éditions Weka.

➜ Gilles LE CHATELIER
Il intègre le Conseil d'État en tant qu'auditeur à sa sortie de l'ENA en 1991. Promu Maître des Requêtes puis Conseiller d'État en 2005, il occupe également les fonctions de Directeur Général des Services du Conseil Général Rhônes-Alpes depuis 2004. Spécialiste des contrats publics, il est à ce titre l'un des meilleurs spécialistes du Code 2006.

➜ Aldo SEVINO
Aldo SEVINO est Avocat Associé et Responsable du département Droit Public du Cabinet Delsol & Associés
Il est l'un des co-auteurs du "Guide de la commande publique locale" (Éditions de la Lettre du cadre territorial), de l'étude "Marchés sur concours" du Juris-classeur contrats et Marchés Publics et de l'étude "Marchés publics" du Dictionnaire permanent Droit communautaire.

➜ Alfonso MATTERRA-RICIGLIANO
Directeur général adjoint du Marché Intérieur à la Commission Européenne jusqu'au 1er décembre 2002, il est aujourd'hui Conseiller Spécial du Vice-Président de la Commission Européenne. Il est également professeur de Droit Communautaire au Collège de Bruges et de politiques économiques européennes à l'Université LUISS de Rome.

➜ Isabelle HOUCKE
Médecin de formation, elle a forgé son expertise d'acheteuse dans le secteur privé en organisant notamment les achats du groupe Société Générale. Forte de cette expérience, elle exerce depuis septembre 2003 les fonctions de Chef de mission Achats-Marchés à la Mairie de Paris et contribue ainsi à l'élaboration de la stratégie d'achats publics de la ville.

F1 Réglementation et pratique des marchés publics — NIVEAU 1

Les 3, 4 et 5 décembre 2007
→ Claude DUQUENOY et Bernard BENEYTON

Le Code des marchés Publics 2006
- Les principes fondamentaux de l'achat public
- Les différents intervenants : le pouvoir adjudicateur, l'ordonnateur, le payeur, le titulaire, les co-traitants et les sous-traitants
- L'appréciation des seuils et les marchés À Procédure Adaptée (MAPA)
- Le déroulement de la procédure d'appel d'offres
- Procédure ouverte et procédure restreinte
- Les autres procédures
- L'avis d'appel public à la concurrence

Le règlement de consultation
- Les critères de sélection des candidats et des offres
- Les modalités de remise des offres

L'acte d'engagement

Les différentes formes de marchés

Le cahier des clauses administratives particulières
- Les clauses relatives aux délais, aux pénalités et au prix
- La réception et les décisions après vérification
- Le financement

Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Le classement et l'analyse des offres
- Détecter les offres anormalement basses
- La notification du marché : modalités et avis d'attribution du marché

Cas Pratique : Rédiger les pièces contractuelles d'un marché public

F2 Réglementation et pratique des marchés publics — NIVEAU 2

Les 6 et 7 décembre 2007
→ Jean-Jacques CHARPENTIER et Bernard BENEYTON

Réglementation communautaire et nationale des marchés publics : les impacts du Code des marchés Publics 2006 et de la Directive Fusion
- Analyse des nouvelles dispositions et de leurs conséquences directes sur vos pratiques
- Le rôle de la Commission d'Appel d'Offres

L'organisation des contrôles administratifs
- Les contrôles internes
- Le contrôle de légalité des actes des collectivités territoriales
- Exemples types de délits et peines encourues : pratiques relevant du juge de la concurrence ou du juge pénal

Les procédures spécifiques : quand y recourir
- La nouvelle procédure du dialogue compétitif
- L'appel d'offres sur concours : intérêt de la procédure, anonymat des offres
- Les marchés négociés avec ou sans mise en concurrence

Cas pratique : Les différentes formes de prix
- Prix unitaire / prix forfaitaire, prix définitif / prix provisoire
- Prix ferme / prix ferme actualisable, prix ajustable, prix révisable

Comment sécuriser l'exécution et le suivi des marchés
- Sous-traitance et co-traitance : les pièges à éviter
- La gestion des avenants et la décision de poursuivre
- Mandatement du solde d'un marché : respect des délais et obligations

F3 Accords-cadres : mode d'emploi Facilitez la passation de vos marchés !

Nouveauté du code 2006 !

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Philippe SCHMIDT

Les accords-cadres : un outil de simplification et de souplesse pour l'acheteur public
- Analyse de l'environnement réglementaire des accords-cadres
- Maîtriser les spécificités des nouveaux systèmes d'achats du Code 2006
- Adopter les accords-cadres tout en prévenant les risques économiques et juridiques
- Utiliser les accords-cadres en dessous des seuils pour une sécurité juridique optimale et une souplesse accrue

De la définition des besoins à la sélection des fournisseurs
- Définir efficacement ses besoins pour mettre en place une politique d'accords-cadres adaptée
- Les clauses spécifiques à intégrer dans les appels d'offres

Cas pratique : Rédaction semi dirigée d'un RC, d'un CCAP et d'un AAPC

Sélection des fournisseurs et remise en concurrence
- Sélectionner les fournisseurs de manière rigoureuse pour des accords-cadres sécurisés
- Comment remettre en concurrence les fournisseurs pré-sélectionnés

Cas pratique : Rédaction semi dirigée d'une lettre de consultation

L'exécution des marchés : comment assurer la pérennité de vos accords-cadres

Utiliser le système d'acquisition dynamique (SAD)

F4 Sécurisez vos MAPA : Jurisprudence, Publicité, Négociation

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Cyril GRENON

Mesurer l'impact de la "procédure adaptée" sur vos pratiques
- Les nouvelles dispositions du CMP 2006
- Maîtriser le relèvement des seuils et la modification des règles de computation

Analyse de la dernière jurisprudence en matière de procédures adaptées

Comment optimiser le cahier des charges de vos MAPA : meilleure connaissance des fournisseurs et anticipation des besoins

Cas pratique : Quelles règles internes mettre en place

Comment gérer le renforcement de vos obligations de publicité
- Cerner la notion de publicité adaptée : les risques juridiques et contentieux
- Évaluer les principes et l'étendue de vos obligations : délai minimum, montant et objet…

Recourir à la négociation pour gagner en efficacité économique
- Quelles sont vos marges de manœuvre possibles ?

Comment organiser la mise en concurrence et analyser au mieux les offres

Exécution et suivi de vos MAPA : quelles clauses intégrer dans le contrat ?
- Comment veiller au respect de la procédure
- Quelles formalités postérieures à l'exécution d'un MAPA : avance, acompte, avenant, pénalités, intérêt moratoire…

F5 Pondération des critères et nouvelles règles d'analyse des offres

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Dominique LEGOUGE

Maîtriser l'étape essentielle d'expression des besoins
- Former le service prescripteur/utilisateur à l'importance d'une bonne définition des besoins
- Quel degré de précision exiger dans la formulation du besoin

Panorama des critères pouvant être retenus
- Comment employer efficacement le critère :
  • de la valeur technique
  • des qualités fonctionnelles
- Comment prendre en compte les critères environnementaux et sociaux
- Quid des critères financiers : prix et coût d'utilisation

Présentation des différentes méthodes de pondération des critères

Évaluer la réponse aux critères déterminés
- Comment organiser votre CAO
- Comment justifier la non-retenue d'un fournisseur

La grille de pondération des critères, outil de traçabilité des négociations
- Rôle et importance des critères dans les procédures de marchés publics qui autorisent la négociation
- Connaître les recours possibles des fournisseurs contre votre décision et savoir vous en prémunir
- Maîtriser le cadre juridique de la négociation
- Savoir utiliser la négociation, outil de performance économique

Cas pratique : Présentation et discussion autour d'une procédure de négociation réussie

F6 Améliorer l'efficacité contractuelle des achats de FCS

Nouveauté : Spécial Refonte CCAG

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Thierry BEAUGÉ

Élaboration des cahiers des charges : intégrer l'actualité à vos pratiques

Maîtriser le nouveau CCAG de Fournitures Courantes et Services

Garantir la sécurité juridique de la mise en concurrence
- Procédures formalisées et non formalisées, spécifications techniques
- Clauses environnementales et sociales, éco-labels
- Allotissement : les nouveautés du Code

Maîtriser les aspects financiers des contrats

Cas pratique : Rédiger vos clauses prix en lien avec le Code 2006

Le régime contractuel spécifique aux marchés à bons de commandes et aux accords-cadres

Cas pratique : Rédiger un cahier des charges

Maîtriser les principales étapes de la vie d'un contrat
- Durée, modalités de reconduction et de modifications (avenants)
- Modalités de recours aux marchés complémentaires de fournitures et de services

Se prémunir des litiges nés des contrats
- Fixer le montant des pénalités, des dommages et intérêts éventuels
- Recours contentieux : revue de jurisprudence

La dématérialisation progressive de l'exécution des marchés

Maîtriser les dispositions relatives à la sous-traitance des marchés de service

Vos formateurs

➜ **Claude DUQUENOY,**
Chargé de la planification et de la gestion des expressions de besoins,
MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

À la fois formateur et praticien des marchés publics depuis plus de quinze ans, il possède une très grande connaissance de ce domaine et une parfaite maîtrise des dispositions juridiques les plus récentes.

Il est actuellement Chargé de la planification et de la gestion des expressions de besoins en matière d'achats de fonctionnement au Centre Technique des Systèmes Navals (CTSN).

➜ **Bernard BENEYTON,**
ancien Commissaire de la DGCCRF

Tout en assurant des actions de formation relatives à la commande publique dans le cadre du MINEFI, il a été chargé au sein de la DGCCRF, du suivi et du contrôle des marchés publics de l'État et des Collectivités territoriales. Depuis 2004, il se consacre à la formation des acheteurs publics.

➜ **Jean-Jacques CHARPENTIER,**
Consultant

Anciennement Responsable du service achat au Conseil Général de la Gironde, il a également été Responsable du service des marchés à l'office d'HLM de la Communauté Urbaine de Bordeaux, puis chargé de conseiller les services du Conseil Régional d'Aquitaine pour tout problème relatif aux marchés publics.

➜ **Philippe SCHMIDT,**
Avocat à la Cour,
CABINET DEPORCQ-SCHMIDT-VERGNON

Il exerce une activité entièrement dédiée à l'assistance aux organisations publiques, principalement dans le domaine des contrats et marchés publics et dans celui de la coopération locale et des partenaires publics. Enseignant associé à IEP de Lyon, il met son expérience au service d'activités de formation et de recherche consacrées à la gestion et au développement local.

➜ **Cyril GRENON,**
Juriste-Expert Marchés Publics,
MINISTÈRE DE LA JUSTICE

Titulaire d'un D.E.S.S. droit des affaires/contrats internationaux, il est aujourd'hui Juriste-Expert Marchés Publics au Ministère de la Justice après six années passées à la Cité des Sciences et de l'Industrie de Paris en tant que Juriste-Contrats. Il est également formateur en marchés publics auprès du Ministère de l'Équipement, de la Culture, du CNRS, de la DAFAG et des Mairies de Paris, Marseille, Nîmes...

➜ **Dominique LEGOUGE,**
Directeur d'hôpital public, Coordonnateur du Réseau des acheteurs hospitaliers d'Île de France

Précédemment Directeur du Centre Hospitalier de Nemours, il est l'un des meilleurs experts sur la problématique du choix et de sa justification dans les marchés publics. Depuis mars 2007, il est le coordinateur du RESAH IDF.

➜ **Thierry BEAUGÉ,**
Consultant

Consultant et formateur dans le domaine des achats, il a été Secrétaire Général de l'UGAP. Après avoir été Chargé de cours sur les marchés publics à l'université de Paris IX Dauphine, il intervient dans plusieurs écoles nationales et instituts régionaux, ainsi qu'auprès des personnels territoriaux.

F7 Rédiger, passer et contrôler un contrat de Délégation de Service Public

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Jean-Sébastien ORIOU

Recourir à un contrat de délégation de service public : les éléments clés
- Textes législatifs, jurisprudence nationale et communautaire
- Comment définir la délégation de service public à l'aide de critères objectifs
- Analyser les principaux contrats de délégation de service public

Maîtriser les procédures de passation d'une DSP
- Textes et principes applicables : procédures "normales" et "allégée" en droit interne, procédure communautaire, principes généraux
- Déroulement de la procédure
- Analyse des offres
- Sélection des candidats : compétences, commission, obligation de motivation du choix, documents destinés aux candidats
- Choix du délégataire
- Négociation contractuelle
- Approbation et signature du contrat

Les clauses essentielles à insérer au contrat de délégation de service public

Comment rédiger un avenant et gérer la fin des contrats

Cas pratique :
Contrat déficitaire : comment renégocier et réaménager votre contrat

Contrôler une DSP
- Principes, objectifs et modalités d'exercice du contrôle annuel
- Recommandations pour la rédaction des clauses contractuelles

F8 Acheteur public : exploitez les nouveaux leviers d'efficacité des achats publics !

Nouveauté !

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Olivier FAUCONNIER

Comment exploiter le Code des marchés publics 2006 avec les spécificités de vos achats

Se positionner comme un partenaire privilégié, acteur de la politique d'achat de votre établissement
- Quelle est la place des achats dans votre organigramme ?
- Les différentes stratégies de mise en oeuvre selon votre organisation
- Promouvoir en interne votre valeur ajoutée

Faciliter l'étape essentielle d'expression des besoins pour optimiser vos achats

Évaluer vos fournisseurs : vos nouvelles obligations en matière de pondération des critères

Cas pratique : Comment employer efficacement les critères techniques, environnementaux et sociaux et celui des qualités fonctionnelles

Maîtriser l'impact des nouvelles technologies sur la fonction achat
- Les marchés dématérialisés et les apports des enchères électroniques inversées
- Le système d'acquisition dynamique, une nouvelle méthode de référencement pour dynamiser l'achat public ?
- La carte d'achat, un nouveau mode de paiement

Négociation avec les candidats aux marchés : quelle est la marge de manoeuvre de l'acheteur public ?
- Les apports de l'article 35 du Code des marchés publics 2006 : les cas où la négociation est possible
- Quels éléments l'acheteur public peut-il négocier : prix, quantité, délais ?

F9 Responsable Marchés : organiser un service achat performant

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Gautier POUPON et Charles-Eric LEMAIGNEN

Les dispositions du Code des Marchés Publics 2006 et leurs répercussions sur la fonction achat

Comment prévenir les risques de contentieux : les pièges à éviter

Position, objectifs et stratégies de votre service achat dans votre établissement
- Les différents modèles d'organisation possible de la fonction achat : avantages et inconvénients

Cas pratique : La segmentation des achats

La gestion des compétences des acheteurs
- Identifier les aptitudes et les compétences de chaque acheteur : rédiger des fiches de fonction pour optimiser les compétences disponibles

Les outils de pilotage des achats pour vous accompagner dans la recherche d'efficacité économique
- La loi de Pareto appliquée aux achats publics
- Tableaux de bord d'achat public
- Outils de mesure des performances des fournisseurs
- Apports des nouvelles technologies électroniques dans l'achat public

Maîtriser les étapes clés d'anticipation et de définition des besoins

Insérer une refonte des procédures dans une démarche qualité

Réaliser un guide de procédures internes, fondement de la traçabilité

Cas pratique : Quelles règles internes mettre en place

F10 Analyse du besoin : de sa formulation à l'évaluation des offres

Nouveauté !

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Jean-Arthur PINCON

Maîtriser le contexte réglementaire du Code 2006

Former les services utilisateurs/prescripteurs à l'importance d'une bonne définition des besoins
- Quel degré de précision exiger dans la formulation du besoin ?
- Travailler en amont avec les opérationnels sur la définition des besoins : l'anticipation des besoins et la programmation

Maîtriser les étapes essentielles du processus d'expression des besoins : quelle méthodologie adopter ?
- L'historique, la segmentation, la loi de Pareto, la fiche d'expression du besoin
- Exemple de matrice de définition
- Rappel sur la norme NFX 50-128

Les clés de l'analyse fonctionnelle et de l'analyse de la valeur

Rédiger le cahier des charges fonctionnel (CdCF) et le cahier des clauses techniques particulières (C.C.T.P.)
- Exemple de cotation fonctionnelle
- La note technique et la note financière

L'analyse de la structure des coûts

La méthodologie d'optimisation des achats : la méthode OPERA

Cas pratique : Mise en situation réelle à partir de deux cas concrets (de l'analyse du besoin à la rédaction du CCTP)

Analyser au mieux les réponses des fournisseurs à votre offre

F11 Techniques de négociation dans les marchés publics

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Jean-Claude ORIOLE

Élargissement du champ d'application de la négociation : les nouveaux leviers d'action
- Les enjeux des nouvelles procédures : pourquoi et comment négocier ?

Identifier la position des acteurs publics et privé dans la négociation
- Identifier votre marge de manœuvre : liberté et limites
- Les relations acheteurs publics-fournisseurs : quels rapports de force ?
- Le profil de l'acheteur : les quatre types de négociateurs

Outils et moyens indispensables pour optimiser votre négociation
- La PNL, l'approche gagnant/perdant et gagnant/gagnant, la rentabilité de la négociation : la courbe de Pareto…

Quelles clauses techniques et financières négocier ?

Les clés pour bien préparer la négociation
- Identifier les points majeurs discutés en négociation : prix (loi de Wright), délais, qualité, service, caractéristiques techniques…

Maîtriser toutes les étapes du déroulement de la négociation
- Construire votre argumentation : points forts et faibles de vos propositions, hiérarchisation de vos arguments
- Prévoir les objections et les situations de blocage
- Les douze points principaux en négociation

Cas Pratiques de négociation : Exercices de mise en situation simulation pour mettre en pratique les outils de négociation indispensables

F12 Indicateurs et tableaux de bord de vos achats publics

Les 5 et 6 décembre 2007
→ Florence TRINH et Dominique CACCIAGUERRA

Construire votre tableau de bord pour suivre les procédures d'achat et affirmer le rôle central du service des marchés
- Structurer votre démarche pour faciliter la cohésion entre objectifs, plans d'action et mesure de la performance
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage de la fonction achat/marchés : quelle méthodologie suivre ?
- Les apports de la dématérialisation

Mesurer l'impact des achats sur la gestion budgétaire

Construire vos tableaux de bord : les différents types de tableaux de bord achats et le choix des indicateurs
- Évaluation et planification des besoins
- Évaluation et sélection des fournisseurs
- Évaluation de la qualité du produit
- Évaluation et mesure des engagements fournisseurs et prescripteurs

Cas pratique : Sélectionner les principaux indicateurs de mesure permettant d'apprécier la qualité du processus approvisionnement/ gestion des stocks

Quelle méthodologie adopter dans la construction d'un tableau de bord ?
- Paramétrage, recensement des indicateurs, conditions de réussite, maquettage

Comment évaluer la performance des acheteurs ?

Vos formateurs

→ **Jean-Sébastien ORIOU,**
Avocat,
SCP SUR-MAUVENU & ASSOCIÉS

Spécialiste en droit public, il intervient fréquemment pour des collectivités publiques dans le cadre de missions contractuelles ou institutionnelles d'audit.

→ **Olivier FAUCONNIER,**
Directeur de la commande publique,
CONSEIL GÉNÉRAL DU LOIRET

Il a été acheteur dans de grandes entreprises publiques et privées (Aéroports De Paris, Établissement Français du Sang…). Depuis fin 2005, il dirige le service de commande publique du département du Loiret.

→ **Gautier POUPON,**
Chef du Service Marchés Publics,
CONSEIL GÉNÉRAL DE SEINE MARITIME

Après avoir été chef du service administratif et juridique à la direction du patrimoine depuis juin 2003, il est chef du service des marchés publics à la direction juridique du département de Seine Maritime.

→ **Charles-Eric LEMAIGNEN,**
Président,
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION ORLÉANAISE

Avocat à la cour d'appel d'Orléans, il intervient régulièrement sur des thématiques telles que les marchés publics, les finances locales, la certification qualité…

→ **Jean-Arthur PINCON,**
Consultant, MA-CONSULTING,
concepteur de la méthode OPERA®

Il dirige le cabinet MA Consulting où il conduit de nombreuses missions de conseil et de formation dans le domaine des achats (EDF, SNCF, CHU, secteur pétrolier algérien,…). Il est auteur de plusieurs ouvrages sur les achats et la qualité.

→ **Jean-Claude ORIOLE,**
Responsable Achats,
ÉTAT MAJOR DE LA MARINE

Aujourd'hui Responsable Achats sur un programme phare à l'État Major de la Marine, il a occupé auparavant des postes à fortes responsabilités comme Chef du service Achats travaux et prestations à DCN Toulon.

→ **Florence TRINH,**
Directeur des marchés publics,
CONSEIL RÉGIONAL DE BOURGOGNE

Elle gère l'ensemble du suivi administratif de tous les marchés publics de la région de Bourgogne et est également chargée de formation en marchés publics.

→ **Dominique CACCIAGUERRA,**
Consultant

Diplômé d'un DESS de Management de la Fonction Achats (DESMA) et aujourd'hui consultant, il a occupé des postes à fortes responsabilités au sein de services achats de la DGA. Expert en marchés publics, il anime régulièrement des formations auprès de collectivités et d'établissements publics.

F13 Organiser le contrôle interne de vos marchés publics

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Daniel GUILMAIN et Evelyne NOURRY-CANTO

Comprendre les dernières évolutions réglementaires : quelles nouvelles obligations en matière de contrôle interne
- Mesurer l'impact du Code 2006 sur le contrôle des marchés publics

Quels sont les apports de la circulaire du 17 janvier 2006 : contrôle des MAPA et dématérialisation

Que risquez-vous en cas de non-conformité de votre contrôle interne ?
- Délit de favoritisme, prise illégale d'intérêt, corruption : éviter la mise en cause de votre responsabilité pénale

Cas pratique :
Tenir compte des dernières jurisprudences pour instaurer votre contrôle interne : veille jurisprudentielle en matière de sanction

Établir un audit de vos procédures de contrôle : déterminer vos points de vigilance pour éviter les failles
- Expression des besoins, choix de la procédure, préparation de la consultation : que contrôler en amont

Sensibiliser et responsabiliser vos équipes : comment implanter votre cellule marchés

Rédiger votre guide de procédures internes pour sécuriser votre politique achats

Comment suivre vos procédures de contrôle : archivage, tableaux de bord, grilles de suivi…

F14 Litiges et gestion du risque fournisseur : maîtriser l'exécution de vos marchés de travaux

Nouveauté !

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Julien MOLAS et Nicole BRANCHU

Les litiges avec le maître d'œuvre
- Adopter une démarche préventive lors de la passation du marché
- Déficience technique
- Remise en cause du forfait par le maître d'œuvre
- Appel en garantie

Les sources de difficultés avec l'entrepreneur
- Les travaux modificatifs
- Non respect des délais
- Sujétions imprévues, force majeure, imprévision, modifications des conditions contractuelles
- Réclamation du sous-traitant au maître d'ouvrage
- Dommages causés aux tiers

Gestion des litiges
- La technique de l'ordre de service
- Gestion des procédures de réclamation selon les CCAG
- Conseils pratique de gestion et de prévention des litiges

Prévoir le risque fournisseurs par des mesures conservatoires adaptées
- Connaître les principaux cas de défaillance : le dépôt de bilan, la liquidation avec reprise, la résiliation…
- Prendre les dispositions juridiques nécessaires en amont et anticiper les éventuelles difficultés
- Le cas particulier des marchés allotis

Cas pratiques : Avec l'aide du formateur, les participants examineront des cas réels pour faire face à différents cas de figure :
- Liquidation avec reprise
- Dépôt de bilan
- Défaillance ou résiliation

F15 Marchés publics d'assurances

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Christian TOURRAIN

Connaître les textes applicables aux marchés d'assurances
- Le déroulement et l'arrivée à terme des contrats d'assurances
- Les règles de mise en concurrence : principes généraux et règles spécifiques aux marchés d'assurance
- L'impact du Code des marchés publics 2006 sur ces marchés

Comment établir vos contrats d'assurances
- Quelles sont les procédures applicables aux marchés d'assurances
- Les modalités pratiques de consultation des entreprises
- Les pièces constitutives d'un marché : acte d'engagement, CCAP
- Les formalités de conclusion du marché : approbation, signature, notification et effet exécutoire

Cas pratique : Rédiger le dossier de mise en concurrence
- Les formalités de mise en concurrence à respecter :
  - rôles du CCAG et du CCAP
  - la mise en œuvre du règlement de la consultation
  - sélectionner les critères de sélection pertinents et légaux dans le domaine de l'assurance
- Les aspects techniques à prendre en compte dans la définition du besoin :
  - rédiger le cahier des charges et le CCTP
  - comment présenter les statistiques "sinistres"
  - le jugement des dossiers par les assureurs
  - la durée des contrats : périodicité et vision de l'assureur relativement à la mutualisation des risques

Analyse et sélection des offres

F16 Marchés Publics de maintenance

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Eric SMITH et Danièle VERET

Anticiper les litiges dès la préparation de vos marchés publics de maintenance
- Définition et expression des besoins : quelles techniques pour une étape déterminante ?
- Bonnes pratiques pour la rédaction du cahier des charges
- Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

Cas pratique : Comment définir les points clefs liés à l'exécution du contrat destinés à garantir la qualité de la prestation ?

Les clauses incontournables pour sécuriser vos contrats de maintenance
- Obligation de moyens ou engagement de résultats ?
- Les points clefs des différentes garanties des contrats de maintenance
- Clauses stratégiques, financières et administratives : comment les rédiger ?

Contrôler et évaluer les prestations réalisées
- Les indicateurs et tableaux de bord pour évaluer vos prestations de maintenance
- Quels contrôles pour gérer les contrats de maintenance ?

Cas pratique : Comment élaborer un système de pénalités performant et applicable

Gérer les litiges : les actions à mettre en œuvre
- En cas de litige : quelles alternatives à la gestion d'une procédure judiciaire complexe ?
- Suspendre ou résilier un marché en toute sécurité

F17 Marchés publics d'informatique

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Richard GANEM

Maîtriser le nouveau cadre juridique applicable aux marchés publics d'informatique issu du Code 2006

Comment concilier les contraintes du Code des marchés publics avec le droit de la propriété intellectuelle des logiciels : variété d'objet, diversité des partenaires, évolution technologique des produits…
- Analyse des principes fondamentaux et de la dernière jurisprudence
- Le Code de la propriété intellectuelle : le régime du droit d'auteur, la protection des logiciels, les concessions de droit d'usage des progiciels
- Les marchés de matériels (achat et maintenance) :
  - Étude du CCAG/FCS
  - Les différentes clauses du CCAP
  - Les garanties et la maintenance
- Les marchés de concession de droit d'usage de progiciel et de suivi (maintenance)
  - L'article 40 du CCAG/FCS
  - Les clauses sensibles du CCAP

Rédiger vos marchés publics d'informatique et garantir leur sécurité juridique
- Comment rédiger vos DCE conformément à la réglementation

Cas pratique : Analyser les clauses d'un CCAP relatif à l'achat et la maintenance de matériel informatique

Assurer le suivi et l'exécution de vos marchés publics d'informatique

F18 Marchés publics d'impression, de reproduction de documents et de papier

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Olivier FROT

Maîtriser le nouveau cadre juridique applicable aux marchés publics de papier, d'impression et de reproduction de documents
- Les enjeux du Code 2006 sur ces marchés
- Parution en décembre 2005 des Guides de l'achat éco-responsable de papier, de l'achat d'impression et de reproduction de documents

Le document, sa conception et sa réalisation : maîtriser les étapes clés de l'analyse des besoins
- Comment recenser le matériel et ses utilisateurs, évaluer les besoins et les exprimer
- Les spécificités techniques à prendre en compte dès l'analyse du besoin

Rédiger vos marchés de papier, d'impression et de reproduction de documents et garantir leur sécurité juridique
- Comment rédiger DCE conformément à la réglementation
- Le cas des photocopieurs : quelles sont les clauses sensibles à intégrer ?

Cas pratique : Analyser les clauses d'un CCAP relatif à la location de photocopieurs numériques

Choisir la procédure la plus adéquate aux marchés de papier, d'impression et de reprographie
- Les procédures classiques et spécifiques
- Connaître les différents modes de financement possibles

La sélection des candidats et l'analyse des offres : nouvelles obligations de pondération des critères

Vos formateurs

➜ **Daniel GUILMAIN,**
Avocat Droit Public,
CABINET GUILMAIN
Spécialiste en droit des contrats publics, il est aujourd'hui avocat au barreau de Lille. Il est l'ancien Directeur Général Adjoint de l'Union des groupements d'achat public (UGAP).

➜ **Evelyne NOURRY-CANTO,**
Directeur de la Commande Publique,
MAIRIE DE BLOIS
Elle a élaboré un guide de procédure des achats au sein de la collectivité. Elle anime régulièrement des stages de formation et a participé à la rédaction d'ouvrages spécialisés en marchés publics.

➜ **Julien MOLAS,**
Avocat,
CABINET MOLAS ET ASSOCIÉS
Il exerce une activité de conseil et d'assistance dans le domaine des marchés publics et DSP. Il est l'auteur du "Guide des litiges dans les marchés publics de travaux".

➜ **Nicole BRANCHU,**
Chef de projets,
EPMOTC
Spécialiste du contrôle de l'exécution des marchés publics de travaux, elle assure depuis 20 ans la conduite d'opérations de constructions universitaires et culturelles.

➜ **Christian TOURRAIN,**
Directeur,
PROTECTAS
Il dirige depuis quinze ans la société PROTECTAS spécialisée en audit et conseil en assurance des collectivités locales.

➜ **Eric SMITH,**
Gérant,
GESCEM
Avec sa société d'Ingénierie qui conseille et forme les services techniques et administratifs des donneurs d'ordres publics, il intervient dans des missions d'expertises et d'audits, d'étude de faisabilité–programmation, de maintenance et logistique immobilières.

➜ **Danièle VERET,**
Avocat,
CABINET GRANRUT
Elle intervient dans la rédaction de cahiers des charges et de documents juridiques d'appels d'offres, pour des audits de situations contractuelles.

➜ **Richard GANEM,**
Directeur des Affaires Juridiques,
CONSEIL RÉGIONAL DE LA RÉGION CENTRE
Possédant de nombreuses années d'expérience dans le domaine de l'achat public, il a déjà encadré de nombreux stages, tant à destination de l'État que des collectivités locales.

➜ **Olivier FROT,**
Consultant
Il intervient en conseil et formation dans le domaine de la commande publique. Il est l'auteur de l'ouvrage "Le choix du mieux-disant dans les marchés publics", éditions de l'AFNOR (2006).

F19 Marchés publics de mobilier urbain

Nouveauté !

■ *Les 5 et 6 décembre 2007*
➜ Antoine ALONSO et Yann PEDINI

Introduction : analyse de l'actualité jurisprudentielle du mobilier urbain
- Analyse de l'apport de l'arrêt Decaux
- Dernières jurisprudences concernant le montage financier du contrat, les conditions de mise en concurrence
- Ce que recouvre la notion de mobilier urbain

DSP, Marchés Public, Occupation du Domaine Public Local : quel impact de l'arrêt Decaux sur la qualification de votre contrat

Comment faire face aux obligations de mise en concurrence

Cas pratique : Les éléments indispensables dans l'avis de publicité

Intégrer les spécificités financières et techniques du mobilier urbain
- Vérifier l'adéquation entre vos besoins et les clauses intégrées dans vos contrats
- Intégrer les contraintes techniques dès la rédaction de votre cahier des charges
- Maîtriser le montage financier du contrat de mobilier urbain :
  • Comment rédiger la clause du prix ?
  • Quelles solutions privilégier pour la rémunération du prestataire ?
  • Acheter votre mobilier urbain ?
- Comment calculer le montant du marché et déterminer les seuils
- Le point sur les clauses de maintenance du contrat de mobilier urbain

Quels critères adopter pour choisir l'offre la plus avantageuse
- Que faire avec le critère prix
- Comment pondérer le critère esthétique et apprécier la valeur technique

Le suivi de l'exécution : quels points de vigilance

F20 Marchés publics de travaux

Spécial Refonte CCAG

■ *Les 5, 6 et 7 décembre 2007*
➜ Daniel-Henri PONTUER et Patricia GRELIER-WICKOFF

Le nouvel environnement juridique des marchés publics de travaux
- La refonte du CCAG Travaux et l'impact du Code des marchés publics 2006 sur ces marchés

Les procédures de passation adaptées aux marchés de travaux
- Maîtriser les étapes d'une procédure d'appel d'offres ouvert : établir et transmettre le Dossier de Consultation des Entreprises, modalités d'analyse des offres
- Comment tenir compte des nouvelles règles sur la sous-traitance instituées par la loi MURCEF

Cas Pratique : Sécuriser la rédaction des pièces du dossier de consultation

Veiller à la bonne exécution des marchés publics de travaux
- Les moyens de contrôler les prestations : la mission de maîtrise d'œuvre
- Comment traiter les modifications en cours d'exécution et les conséquences pratiques

L'achèvement du marché : le formalisme particulier de la réception des travaux
- Les effets de la réception : avec ou sans réserve
- Le cas particulier de la mise à disposition
- Les litiges

Déterminer la nature juridique et la portée du CCAG Travaux
- Actualiser votre connaissance du CCAG compte tenu des nouvelles dispositions
- Intégrer les modalités de règlement des marchés
- Analyser les différentes sources de contentieux du CCAG Travaux

F21 Délégations et marchés publics de transport de personnes

■ *Les 5, 6 et 7 décembre 2007*
➜ Véra GRIBOVAL et Stéphanie JUFFROY

Maîtriser les principes de base du droit des transports de personnes et les spécificités de la délégation de service public de transport
- Coordination publique et rôle des AOT
- Le champ et les formes de gestion déléguée

Choisir le contrat adapté : l'impact du Code des marchés publics 2006
- Les seuils de passation et la possibilité de recours aux marchés négociés
- Analyse de la dernière jurisprudence
- Les différentes règles et procédures
- Analyse des offres et critères de sélection : les pièges à éviter

Rédiger vos nouveaux contrats : les clauses impératives et les clauses prohibées
- Intégrer les aspects financiers des contrats
- Suivre et contrôler efficacement votre contrat

Évolution du contrat et loi Sapin
- Les conditions de modification de la convention par l'AOT
- Les conditions de sous-traitance et de sous-délégation des contrats

Gérer au mieux la fin de la convention

Prévenir les risques de contentieux au stade de la passation et de l'exécution et le risque pénal

Cas pratiques :
- Planning des procédures et des actes marchés publics / DSP
- Avis public à candidatures
- Modèles de lettres de rejet
- Recours contentieux

Vos formateurs

➜ **Antoine ALONSO,** Avocat à la Cour,
CABINET BARDON - DE FAY - ALONSO
Praticien reconnu du droit des contrats publics (marchés publics, délégations de services publics, contrats complexes), il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur ces thématiques.

➜ **Yann PEDINI,** Chef du Service Marchés Publics,
VILLE D'ANTIBES - JUAN LES PINS
Responsable de la passation de tous les marchés de la Ville, il a été amené en 2006 à passer ses marchés de mobilier urbain.

➜ **Daniel-Henri PONTUER,** Consultant
Issu d'une formation Ingénieur et expert en maîtrise d'ouvrage publique, il anime régulièrement des stages de formation dans le domaine des marchés publics.

➜ **Patricia GRELIER-WICKOFF,** Chef du service des marchés,
FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT
Chef du service des marchés à la FFB, elle est également Professeur à l'ICH en Droit des marchés et l'auteur de plusieurs ouvrages sur les marchés publics.

➜ **Véra GRIBOVAL,** Avocat, SCP SUR-MAUVENU & ASSOCIÉS
Elle est en charge du conseil et du contentieux relatifs au droit public des affaires (partenariat public privé, délégations de service public, marchés publics, beaux administratifs), notamment dans les transports publics.

➜ **Stéphanie JUFFROY,**
Avocat, SCP LYON-CAEN-FABIANI-THIRIEZ
Elle est en charge du conseil et du contentieux relatifs aux marchés publics et délégations de service public notamment dans le domaine des transports publics de personnes.

F22 L'intégration des critères environnementaux et sociaux dans les marchés publics

Nouveauté du Code 2006 !

■ *Le 7 décembre 2007*
➜ Olivier FROT, Consultant

La prise en compte des critères environnementaux et sociaux dans les marchés publics : identifier les textes réglementaires
- Les sources internationales, le développement durable et le droit communautaire
- Une préoccupation de plus en plus prônée au niveau national :
  - Le Code 2006 et le Plan National d'Action pour des Achats Publics durables
  - La parution des guides d'achat public éco-responsable par le MINEFI

Les étapes préalables à la mise en œuvre d'une démarche d'achat responsable
- Savoir identifier les signes de reconnaissance d'un éco-produit : les logos, les éco-labels…

Comment rédiger votre cahier des charges en y intégrant les dimensions environnementales et sociales
- Quelles sont les clauses possibles à insérer sans être discriminatoire : conditions d'exécution, critères de sélection des candidatures, critères de choix des offres
- Exemple du marché du textile et divers retours d'expériences

F23 Sécuriser vos avis de publicité pour éviter les annulations de procédures

Nouveauté !

■ *Le 7 décembre 2007*
➜ Antoine ALONSO, Avocat,
CABINET BARDON DE FAY ALONSO

Connaître les enjeux et les risques juridiques de la rédaction des avis de publicité
- Rappel des dispositions du Code des marchés publics concernant la publicité
- Les différents canaux (supports papier, Internet, etc.) et leur contenu : quelles obligations spécifiques ?
- Les avis de publicité, pièces les plus contestés dans les procédures d'attribution des marchés publics : les principales jurisprudences en la matière

Cerner la complexité des différentes rubriques composant un avis de publicité
- Étude des rubriques de l'avis de publicité : leur rôle, les règles à respecter et les écueils à éviter

Cas pratique : Rédaction d'un avis de publicité en toute sécurité juridique
Avec l'aide du formateur, les participants rempliront chaque rubrique d'un avis de publicité en tenant compte des dispositions du Code des marchés publics et des jurisprudences marquantes.

F24 Marchés négociés : adopter les bonnes pratiques

■ *Le 7 décembre 2007*
➜ Jean-Claude ORIOLE, Responsable Achats,
ÉTAT MAJOR DE LA MARINE

Maîtriser le nouveau cadre réglementaire des marchés négociés
- Le Code 2006 et son impact sur les marchés négociés

Le déroulement des procédures de passation des marchés négociés : identifier votre marge de manoeuvre
- Dans quels cas recourir aux marchés négociés : avec/sans publicité préalable et avec/sans mise en concurrence
- Le recours au marché négocié après appel d'offres infructueux (JO Sénat du 29/09/2005)
- Négocier : Quand ? Quoi ? Avec qui ? Comment ?
- Connaître les formes envisageables et les limites de la négociation

Comment répondre à un marché négocié ?
- La remise des offres et la sélection des candidats
- Comment garantir l'égalité de traitement des candidats tout au long de la procédure

L'exécution des marchés négociés
- L'attribution et la signature du marché

F25 Exercices de rédaction de pièces de marchés

■ *Le 7 décembre 2007*
➜ Gautier POUPON,
Responsable du Service Marchés Publics,
CONSEIL GÉNÉRAL DE SEINE-MARITIME

Rédaction des pièces nécessaires à la consultation

Quels sont les pièges à éviter dans la rédaction de votre règlement de consultation
- Rédiger les renseignements financiers et techniques
- Présenter les critères et le système de pondération
- Comment exiger un échantillon

Cas pratique : Rédigeons ensemble un dossier de consultation et un avis d'appel public à la concurrence

Le cahier des charges et ses clauses à risques

Comment rédiger les clauses du Cahier des Clauses Administratives Particulières
- Différencier les prix technique et économique
- Les clauses relatives à l'exécution financière du marché
- Autres clauses : sous-traitance, durée, réception, pénalité, résiliation, etc…

Cas pratique : Élaboration de clauses de variation de prix : prix technique et prix économique

F26 Quel contrat choisir pour optimiser l'efficacité de votre stratégie achat

Nouveauté !

■ *Le 7 décembre 2007*
➜ Aldo SEVINO, Avocat,
CABINET DELSOL ET ASSOCIÉS

Rappel des grands principes de la commande publique : égalité, transparence, liberté d'accès

Les contrats relatifs aux marchés publics
- Les contrats dits classiques
- Les contrats qui échappent aux définitions classiques des marchés publics

Opportunités juridiques de chaque contrat
- Comprendre l'importance juridico économique du choix du contrat
- Les conséquences d'une mauvaise qualification : revue de jurisprudences

Choix du contrat et stratégie d'achat public
- Identifier le meilleur contrat pour maximiser vos achats
- Éviter les procédures coûteuses et contentieux

Exécution et contrôle des marchés : les règles spécifiques relatives à chaque type de contrat
- Les clauses essentielles à intégrer
- Les différentes formes de modification et de résiliation
- Savoir régler les litiges selon le type de contrat

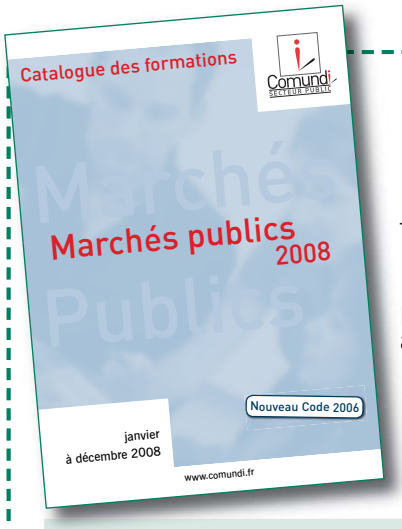
Cas pratique : Choisir le contrat le plus pertinent pour votre achat

Soyez le premier informé !

Abonnez-vous gratuitement à notre newsletter Marchés Publics pour découvrir en avant-première toutes nos nouveautés et offres promotionnelles.

Retrouvez toutes nos manifestations ainsi que toutes nos nouveautés sur notre site **www.comundi.fr**, rubrique Marchés Publics.

Demandez notre catalogue de formations



La refonte des CCAG et le décret portant Code des marchés publics publié au JORF le 4 août 2006 a une nouvelle fois bouleversé votre pratique de l'achat public.

Dans cet environnement en pleine mutation, vous devez plus que jamais, vous former et acquérir des outils et méthodes pour améliorer l'efficacité de vos achats.

Pour vous accompagner dans votre démarche, Comundi a le plaisir de vous proposer le **catalogue annuel de ses formations**, réactualisées en permanence et animées par un réseau d'experts reconnus des achats et services publics.

Photocopier ou découper ce coupon et le retourner à l'attention de notre Service Clients
par fax au 01 46 29 68 28 ou par courrier
à Comundi • 2 rue Maurice Hartmann • BP 62 • 92133 Issy-les-Moulineaux

❑ Je souhaite recevoir le catalogue MARCHÉS PUBLICS 2008

J'accepte de recevoir des informations de Comundi : ❑ par fax ❑ par mail

M./M^me^ : .....

Société : ..... Fonction : .....

Tél. : ..... Fax direct : .....

E-mail : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Localité : .....

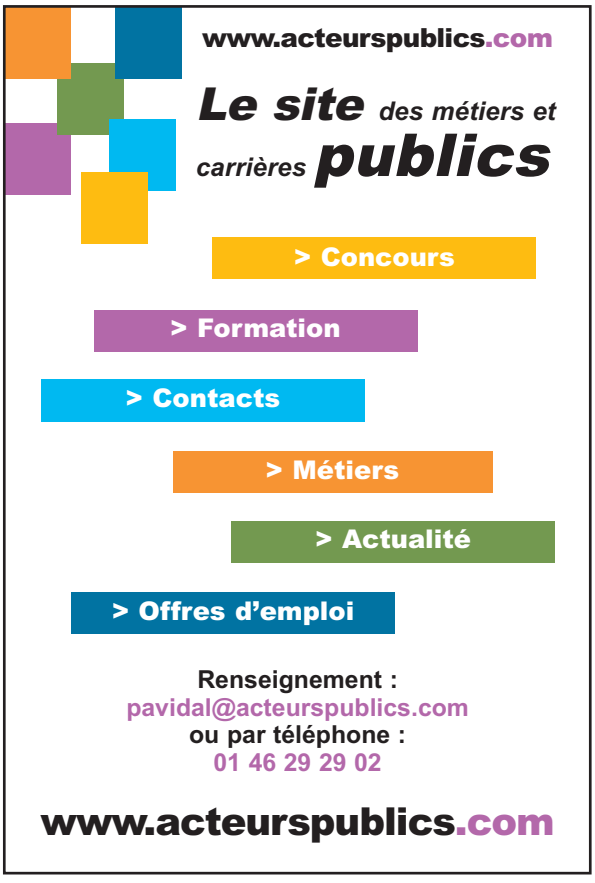
Tél. société : ..... Fax société : .....

Nos partenaires

Le Journal
Média leader de l'information sur les contrats publics
- Analyses, alertes juridiques, témoignages, sourcing...
appréciez une information précise, exhaustive, actualisée quotidiennement
par notre équipe de spécialistes pour seulement 119€ TTC par an.
L'Espace Pro Acheteur
Services de conseil en ligne pour un achat sûr et performant
- Savoir, Faire, Réformer...
la boîte à outils de référence des professionnels de l'achatpublic.
La Salle des marchés
1ère plate-forme de dématérialisation des appels d'offres publics
- De la publication à l'archivage,
des experts de l'achatpublic au service de la dématérialisation de vos procédures d'appels d'offres.
- Choisir la Salle des marchés en ligne achatpublic.com,
c'est s'assurer une dématérialisation simple, efficace et sécurisée... en abonnement illimité !
achatpublic.com
L'ACHAT PUBLIC, SIMPLE COMME UN CLIC.
Dématérialisez sans compter !
Achetez bien informé !
achatpublic.com,
qui peut en dire autant ?
Pour plus d'informations sur nos offres, téléphonez au 01.47.08.53.39 ou rendez-vous sur www.achatpublic.com

Nos partenaires

DOUBLETRADE
LE SPECIALISTE DE LA GESTION D'APPELS D'OFFRES
Concepteur et opérateur d'outils de veille et de dématérialisation d'appels d'offres DoubleTrade propose des solutions permettant :
- aux Entreprises de détecter de nouveaux marchés tout en réduisant leurs coûts de prospection commerciale.
- aux Cellules marchés de dématérialiser leurs procédures efficacement et en conformité avec la réglementation française et les directives européennes
DoubleTrade diffuse chaque année plus de 800.000 avis de marché issus de plus de 5.000 sources*
Contactez nous par téléphone au 01 41 72 72 90
ou par e-mail : info@doubletrade.com
www.doubletrade.com
(journaux officiels, presse quotidienne et hebdomadaire, sites internet ...)
Doubletrade est une société du groupe
Reed Business Information



Vos formations sur-mesure

CCI Ajaccio
CH du Havre
Cité de l'Architecture
DCCAT de Rambouillet
Mâcon Habitat

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Ministère de l'Emploi
Musée du Quai Branly
RATP
Semcoda
Sénat
Société Immobilière de la Guadeloupe
Ville de Gisors
...

intra

Le nouveau Code des Marchés Publics a profondément modifié la fonction des acheteurs publics et fait évoluer les achats vers une gestion économique en introduisant l'obligation d'une véritable politique d'achats. Les nombreuses évolutions introduites par les réglementations successives entraînent les établissements à renouveler leurs pratiques et leurs politiques des achats.

Comundi accompagne ses clients en élaborant des formations sur mesure adaptées à chaque situation professionnelle :

- Le Nouveau Code 2006
- Les Accords-cadres
- Pratique de la loi M.O.P.
- Les Achats Publics Hospitaliers
- Les Marchés À Procédure Adaptée
- La dématérialisation des marchés publics
- Négocier un marché public...

Tél : 01 46 29 69 17
intracomundi@reedbusiness.fr

ND30/00

BULLETIN D'INSCRIPTION

Un bulletin d'inscription par personne et par stage

Référence à rappeler :

PAR TELEPHONE
01 46 29 23 79
Service Clients

PAR FAX
01 46 29 68 29

PAR COURRIER
COMUNDI
2, rue Maurice Hartmann - BP62
92133 Issy-les-Moulineaux

INTERNET
Information et réservation :
inscription@reedbusiness.fr
www.comundi.fr

Grand Forum des marchés publics

Je note mon parcours :

Code du stage	Titre du stage	Nbre de jours	Date(s) de la session	Prix Net € HT

Tarifs (7 heures par jour)

❑ 1 jour..... 1 055 € H.T. (1 261,78 € T.T.C.)
❑ 2 jours ..... 1 645 € H.T. (1 967,42 € T.T.C.)
❑ 3 jours ..... 2 360 € H.T. (2 822,56 € T.T.C.)
❑ 4 jours ..... 2 695 € H.T. (3 223,22 € T.T.C.)
❑ 5 jours ..... 2 995 € H.T. (3 582,02 € T.T.C.)

TOTAL € HT :

TOTAL € TTC :
(TVA 19,6%)

Inscriptions multiples :
Vous vous inscrivez à plusieurs sur ce congrès : bénéficiez de -10% sur la 2ème inscription, -20% sur la 3ème inscription ! Au-delà, contactez notre Service Clients au 01 46 29 23 79 ou à : inscription@reedbusiness.fr

Transports :
Vous souhaitez recevoir avec votre convocation :
❑ Un fichet de réduction SNCF de 20% portant sur le billet Aller-Retour et la réservation.

Hébergement :
Pour réserver votre chambre d'hôtel à un prix préférentiel, contactez la centrale de réservation BBA par tél. : 01 49 21 55 90, par fax : 01 49 21 55 99, ou par e-mail : solution@netbbas.com, en précisant le code de réservation RBI07.

Lieu de la formation :
Toutes nos formations ont lieu à Paris • Le lieu exact vous sera précisé sur votre convocation, environ 4 semaines avant la date du stage.

Conditions d'inscription :
Les frais de participation comprennent : la formation, le support pédagogique, les petits-déjeuners, les pauses et déjeuners. A réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de Convention de Formation Simplifiée.

Conditions et moyens de paiement :
- par virement bancaire à notre banque CIC OUEST, libellé au nom de RBI, compte n° 30066 10947 00010064801 32
- par chèque à l'ordre de Reed Business Information - Comundi.

Le règlement doit obligatoirement être effectué avant la formation. Pour les organismes soumis au code des marchés publics, la facture leur sera communiquée après la formation. A compter de cette date, le règlement devra être effectué au plus tard dans les 45 jours.
- règlement par OPCA : il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre stage auprès de votre OPCA, de faire votre demande de prise en charge avant la formation et de l'indiquer explicitement dans le bloc « adresse de facturation ». Si votre dossier de prise en charge ne nous est pas parvenu le 1er jour de la formation, vous serez facturé de l'intégralité du coût du stage.

Conditions d'annulation :
Jusqu'à 14 jours calendaires avant le début de chaque session, le remboursement des droits d'inscription se fera sous déduction d'une retenue de 180 € HT (215,28 € TTC) pour frais de dossier. Après cette date, les frais de participation resteront dus en totalité, mais les participants pourront se faire remplacer. Toute annulation devra être confirmée par écrit ; un accusé de réception vous sera adressé par retour.
Les organisateurs se réservent le droit de reporter la formation et de modifier le contenu de son programme si des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Qui sommes-nous ?
Spécialistes depuis 1987 de la formation pour managers, cadres et dirigeants de tous les secteurs d'activité, privé et public, nous figurons parmi les principaux organismes de formation français. Présents dans tous les domaines de l'entreprise, nous organisons plus de 1100 sessions de formation par an. COMUNDI fait partie du groupe Reed Elsevier, leader mondial de l'information professionnelle.

Garantie de Qualité :
COMUNDI applique à l'ensemble de ses formations des principes rigoureux de qualité. Si vous estimez qu'une formation n'a pas répondu à vos attentes, notre Service Clients se tient à votre disposition. Tél : 01 46 29 23 79 / Fax : 01 46 29 68 29.

COMUNDI bénéficie de l'Agrément Ministériel pour la formation des Élus Locaux.

Participant

M./Mme : .....
Fonction : .....
Service : .....
Tél : ..... Fax : .....
e-mail : .....

Responsable du suivi de l'inscription

M./Mme : .....
Fonction : .....
Service : .....
Société / Établissement : .....
.....
Adresse : .....
Code Postal : ..... Ville : .....
N° TVA intra communautaire : .....
SIRET : .....
NAF / Activité : ..... Nbre salariés / Habitants : .....
Tél : ..... Fax : .....
e-mail : .....

Adresse facturation (si différente) ou prise en charge par organisme collecteur

M./Mme : .....
Société / Établissement : .....
.....
Adresse : .....
Code Postal : ..... Ville : .....
Tél : ..... Fax : .....

Cachet / Signature

En application de l'article 27 de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, les informations demandées sont nécessaires à votre inscription. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés.

COMUNDI • Société Reed Business Information - SAS au capital de 4 099 168 euros - RCS Nanterre B 339 611 956 - NAF : 221 E - 2, rue Maurice Hartmann - BP 62 - 92133 Issy-les-Moulineaux cedex